

Xalqaro marketing



Tashqi savdo bitimlari



Xalqaro Savdo bitimlari turlari

Xalqaro savdoda bitimlarni bir qator belgilarga ko'ra quyidagi turlarga taqsimlash mumkin:



- oldi-sotdi bitimlari;
- tovar ayirboshlash bitimlari;
- barter bitimlari.

AQSH dollari(\$) asosiy valyuta
kotirovkasi hisoblanadi



Xalqaro oldi-sotdi bitimlari

Reeksport-reimport  bitimlari

Muddatlar

Imperativ;
Dispozitiv;
Aniqlangan;
Aniqlanmagan;



Tovar ayirboshlash bitimlari

Offset bitimi




Kompensasiya bitimi 

Barter savdosi



“Svich” yoke “Svop”

Kliring tekshiruvlari



Kliring kelishuvlari texnik jihatdan ikki yoqlama hisob yoki yagona hisob tizimi bo'yicha amalga oshirilishi mumkin.



Agentlik kelishuvlari




Lizing bitimlari

Eksport lizing - bunda lizing firmasi asbob-uskuna, mashina va maydonlarni milliy firmadan sotib oladi so'ngra uni chet ellik ijarachiga beradi.

Import lizing - bunda lizing firmasi asbob-uskuna, mashina va maydonlarni chet ellik firmadan sotib oladi so'ngra uni o'z mamlakatidagi ijarachiga beradi.


Xalqaro marketingning o'ziga xos xususiyatlari:

- Tashqi bozorda muvaffaqiyatli faoliyat ko'rsatish uchun juda katta va maqsadli yo'naltirilgan hatti-harakatlarni amalga oshirish, marketing usullari va tamoyillariga ichki bozorga nisbatan ketma-ketlikda rioya qilish lozim. 
- Tashqi bozor, uning imkoniyatlari va talablari xalqaro marketing faoliyatida ichki bozorni o'rganishga nisbatan murakkab va ko'p mehnat talab qiluvchan jarayondir. U tashqi iqtisodiy aloqalar ishtirokchilari tomonidan mos keluvchi bo'linmalar tuzish hamda mamlakatdagi yoki xorijiy maslahatchi firmalarning axborot imkoniyatlarida foydalanishni talab qiladi.
- Tashqi bozor talablariga javob berish tashqi bozorga chiqqanidan bir necha yil o'tgandan so'ng ham raqobatbardoshlik ko'rsatkichlarini saqlab qoluvchi tovarlarni tayyorlash va ishlab chiqarishni anglatadi.



Xalqaro texnologiyalarni berish shakllari

Xalqaro texnologiyalarni berish quyidagi shakllarda amalga oshiriladi:

- patent kelishuvlari;
- litsenziya kelishuvlari;
- injiniring kelishuvlari; 
- ilmiy-texnik hamkorlik va ilmiy-texnik kooperasiya to'g'risida kelishuvlar.


Patent kelishuvlari



Litsenziya kelishuvlari



Litsenziya kelishuvi turlari¹

Texnologiyani berish usuli bo'yicha	Patentga munosabati bo'yicha 	Texnologiyalardan foydalanish huquqi xarakteri va hajmi bo'yicha
1. Mustaqil 2. Qo'shimcha	1. Patentlangan 2. Patentlanmagan	1. Mutlaq 2. Mutlaq bo'lmagan 3. To'liq


Injining kelishuvlari



Franchayzing kelishuvlari



Franchayzingning o'ziga xos xususiyatlari

- franchayzerning tovar markasi, maxfiy texnologiyalar, asbob-uskunalar, ishlab chiqarish va savdo huquqiga egaligi; 
- franchayzerning franchayziga o'zining firma g'oyalari va maqsadlaridan foydalanish huquqini berishi;
- olingan huquqlardan foydalanish va ularni nazorat qilish tartibini belgilab beruvchi franchayzing shartnomasining mavjudligi;
- franchayzining unga berilgan huquqlar uchun haq to'lashi.

Hozirgi paytda franchayzing tizimining to'rt xil turi mavjud:

- tovar ishlab chiqaruvchi – chakana savdogar;
- tovar ishlab chiqaruvchi – ulgurji savdogar;
- ulgurji savdogar – chakana savdogar;
- xizmatlarni ishlab chiqaruvchi – chakana savdogar.

Franchayzer oluvchi muayyan foyda quyidagilardan iborat:

- foyda olish usullarining turli-tumanligiga erishish;
- xalqaro faoliyat sohasini kengaytirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirish;
- franchayzerning biznesini qo'shimcha kredit ajratmasdan kengaytirish;
- savdo markasi, patentlar va bo'lajak bozorni eng kam xarajatlar bilan himoya qilish;
- mahalliy sharoitlarga moslashish osonlashadi, boshqaruv mahalliy franchayzerlar zimmasiga yuklatilishi sababli til to'siqlari bartaraf etiladi;
- xalqaro franchayzing shartnomasini imzolashda franchayzi quyidagi foydalarga ega bo'ladi:
- mashhur tovar belgisiga bo'lgan va franchayzerdan bozor sharoitlariga moslashishda yordam olgan holda biznesni boshlash imkoniyati;
- maxsus bilimlarning etishmasligini franchayzer tomonidan o'qitish va rahbariyat tajribasi hisobiga kompensasiyalash.

Turli mamlakatlarda savdoni cheklash amaliyoti va monopoliyaga munosabat

Eksport va import sohasiga tegishli hukumat qarorlari (cheklovlari) xalqaro savdoga jiddiy to'siq bo'lishi mumkin:

- valyutani tartibga solish bo'yicha qarorlar;
- eksportni Litsenziyalash;
- importni Litsenziyalash;
- savdo embargosi;
- import kvotalari;
- mamlakat hududida sotilayotgan barcha tovarlar sifati, o'ziga xos xususiyatlari va xavfsizlik standartlariga oid qonun hujjatlari.